



Metsävakuutus osana yksityisten metsänomistajien riskienhallintaa – Vakuutusyhtiön näkökulma

Satu Siikaniemi

Opinnäytetyö
Finanssi- ja talousasiantuntijan ko
21.5.2013



Finanssi- ja talousasiantuntijan koulutusohjelma

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Tekijä tai tekijät Satu Siikaniemi | Ryhmätunnus tai aloitusvuosi FINA 2008 |
| Raportin nimi Metsävakuutus osana yksityisten metsänomistajien riskienhallintaa – Vakuutusyhtiön näkökulma | Sivu- ja liitesivumäärä 34 + 1 |
| Opettajat tai ohjaajat Annika Sandström | |
| <p>Työn tarkoituksena oli tutkia sitä, miksi suomalaiset yksityismetsänomistajat ovat vakuuttaneet metsäomaisuutensa niin heikosti. Vain alle puolet yksityismetsistä on vakuutettu. Koska metsävakuutuksissa on suuri kasvupotentiaali, on kysymyksen täytynyt kiinnostaa myös vakuutusyhtiöitä. Siksi asiaa lähdettiin tarkastelemaan vakuutusyhtiön näkökulmasta.</p> <p>Tutkimusmenetelmänä käytettiin teemahaastattelua. Asiantuntijahaastateltavana oli Matti Roms, joka työskentelee myyntipäällikkönä maatala- ja metsäasiakkuuksien myynnin tuessa OP-Pohjolassa.</p> <p>Tutkimustuloksista ei löytynyt yhtä suoraa vastausta tutkimuskysymykseen, mutta niistä voidaan kuitenkin tehdä luotettavia suuntavetoja. Suurin syy alhaiselle vakuuttamiselle on tiedonpuute. Metsän arvoa ei ymmärretä eikä tiedetä, tieto vakuutuksista on vähäistä ja vääristynyttä ja riskejä ei hahmoteta. Tämän vuoksi ei nähdä syytä vakuuttaa metsää.</p> <p>Ongelmaa ei ole kuitenkaan yksinkertaista korjata. Pelkkä mainos ei riitä muuttamaan asenteita ja korjaamaan ennakkoluuloja. Keskustelemalla ja avaamalla korvaustapauksia ihmiset ymmärtävät paremmin metsävakuutuksen merkityksen. Juuri keskusteluyhteyden saaminen onkin haastavaa, etenkin, kun resurssit ovat aina rajalliset.</p> <p>Tutkimuksessa selvisi myös, että vakuuttaminen on aina vilkkaimmillaan suurten myrskytuhojen jälkeen. OP-Pohjolan metsävakuutusmyynti kymmenkertaistui vuosien 2010 ja 2011 myrskyjen jälkeisinä kuukausina. Karkeasti voidaankin todeta, että myrsky on metsävakuutuksen paras mainos.</p> | |
| Asiasanat metsävakuutus, riskienhallinta, metsänomistaja, metsäsijoittaja, teemahaastattelu | |

Degree programme in Finance and Economics

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Authors Satu Siikaniemi | Group or year of entry FINA 2008 |
| The title of thesis Forest Insurance as a Part of Risk Management for the Private Forest Owner – an Insurance Company’s Perspective | Number of pages and appendices 34 + 1 |
| Supervisor(s) Annika Sandström | |
| <p>The aim of the thesis was to examine why private forest owners have insured their forest property so poorly in Finland. Only less than half of the private forests are insured. Because of the great potential for growth in forest insurance, it must be a question that interests insurance companies also. Therefore, the subject was studied from the insurance companies’ point of view.</p> <p>The research method used in this thesis was the focused interview. The specialist interviewed was Matti Roms who works as a sales manager in the farm and forest customers’ sales support department in OP-Pohjola.</p> <p>The research results gave no single straight answer to the research problem but one can make reliable assumptions from them. The main reason for the low level of insuring is the lack of knowledge. One does not understand the value of the forest, the knowledge of insurance is limited and distorted, and risks are not apparent. That is why one sees no reason to insure one’s forest.</p> <p>The problem is not easy to rectify. An advertisement is not sufficient to change attitudes and correct prejudices. It is easier to get people to understand the meaning of forest insurance by talking to them and illustrating some compensation cases to them. Making conversation-contact is the difficult part, especially when resources are always limited.</p> <p>The research also showed that there is a peak in insuring after major storm damages. OP-Pohjola’s forest insurance sales increased tenfold after the storms in 2010 and 2011. Consequently, it could be argued that a storm is the best advertisement for forest insurance.</p> | |
| Key words forest insurance, risk management, forest owner, forest investor, focused interview | |

Sisällys

| | | |
|-------|------------------------------------------|----|
| 1 | Johdanto | 1 |
| 1.1 | Tutkimuksen tavoite ja rajaukset | 1 |
| 1.2 | Tutkimusmenetelmät | 1 |
| 1.3 | Opinnäytetyön rakenne | 2 |
| 2 | Metsätalous..... | 3 |
| 2.1 | Metsävarat ja metsänomistus | 3 |
| 2.2 | Metsätalouden erityispiirteitä | 5 |
| 2.3 | Kannattavuus ja tuotto | 7 |
| 2.4 | Riskit ja niiden hallinta..... | 8 |
| 2.4.1 | Hintariski | 8 |
| 2.4.2 | Metsätalouskäytön rajoitteet..... | 9 |
| 2.4.3 | Likviditeetti..... | 10 |
| 2.4.4 | Luonnon aiheuttama riski..... | 11 |
| 3 | Vakuuttaminen ja metsävakuutus | 14 |
| 3.1 | Säädökset ja valvonta | 14 |
| 3.2 | Vakuutuksen vaiheet | 15 |
| 3.3 | Metsävakuutus | 16 |
| 3.4 | Toimijat ja tuotteet | 18 |
| 4 | Tutkimuksen toteutus ja menetelmät | 21 |
| 4.1 | Teemahaastattelu | 21 |
| 4.2 | Asiantuntijan valinta ja esittely..... | 23 |
| 4.3 | Aineiston keruu..... | 23 |
| 5 | Aineiston analyysi ja tulokset | 24 |
| 5.1 | Analyysin vaiheet | 24 |
| 5.2 | Tutkimustulokset | 25 |
| 5.2.1 | Asiakkaiden tavoittaminen | 25 |
| 5.2.2 | Vakuutusprosessi | 25 |
| 5.2.3 | Vakuuttamisaste | 26 |
| 5.2.4 | Metsävakuutus tuotteena | 26 |
| 5.2.5 | Suomi vs. Ruotsi | 27 |

| | | |
|-------|-------------------------------------------------------|----|
| 5.2.6 | Luonnontuhot..... | 27 |
| 5.2.7 | Metsänomistaja - Asiakas..... | 27 |
| 6 | Päätelmät | 29 |
| 6.1 | Tutkimustulosten pohdinta..... | 29 |
| 6.2 | Työn onnistuminen, luotettavuus ja käytettävyys | 30 |
| 6.3 | Oma kehitys | 31 |
| | Lähteet | 32 |
| | Liitteet..... | 35 |

1 Johdanto

Työn alussa, metsänomistamiseen, metsätalouteen ja metsäsijoittamiseen tutustuessa, eteen nousi uudelleen ja uudelleen mielenkiintoinen aihe. Suomalaiset metsät ovat hyvin heikosti vakuutettu. Keskustelu metsävakuutuksista nousi pinnalle erityisesti vuosien 2010 ja 2011 suurten myrskytuhojen jälkeen. Tämä keskustelu on edelleen ajankohtainen, sillä suomalaisista yksityismetsistä vain noin kolmannes on vakuutettu myrskyjä vastaan (Suur-Jyväskylän näköislehti 38/2012, 50). Tässä työssä on tarkoitus lähteä tutkimaan tuota ai-
hetta tarkemmin ja pohtia syitä tähän.

1.1 Tutkimuksen tavoite ja rajaukset

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää miksi yksityiset metsänomistajat eivät vakuuta metsi-
ään aktiivisemmin. Lähtökohtaisesti suomalaiset vakuuttavat omaisuutensa hyvin, mutta
metsät jäävät jostain syystä vakuuttamatta, vaikka kyse on yleensä huomattavasta omai-
suuserästä. Metsävakuutuksissa on suuri kasvupotentiaali, joten tämän kysymyksen on
täytynyt puhututtaa myös vakuutusyhtiöitä. Siksi asiaa tarkastellaan vakuutusyhtiön näkö-
kulmasta; mitä syitä on löytynyt käytännönkokemuksen kautta. Tarkoituksena on tutkia
myös sitä, kuinka vakuutusyhtiö on yrittänyt ratkaista tätä ongelmaa.

Metsävakuutusta voidaan monella tapaa pitää niin sanottuna erikoistuotteena vakuutusyh-
tiön palvelupaletissa. Tutkimuksessa kysytäänkin, kuinka tämä tulee huomioida vakuutuk-
sen eri vaiheissa ja mitä tämä vaatii vakuutusyhtiöltä. Lopuksi tarkastellaan metsävakuut-
tamisen tulevaisuudennäkymiä, summataan sen ongelmat ja mahdollisuudet sekä pohdi-
taan uusia näkökulmia aiheeseen.

1.2 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmänä käytetään teemahaastattelua. Etuna tässä on se, että kerättävä ai-
neisto rakentuu aidosti haastateltavan henkilön kokemuksista käsin, sillä se sallii haastatel-
tavan luontevan ja vapaan reagoinnin. Strukturoitu haastattelu olisi ollut tässä tapauksessa
liian rajaava ja tärkeää aineistoa saattaa jäädä saamatta, jos oikeita kysymyksiä ei osata esit-
tää. Koska tutkimuksessa on valmis teoriatausta, olisi avoin haastattelu saattanut jättää
aineiston irralliseksi tästä.

Haastattelun pääteemoina on vakuutusprosessi, metsävakuutus tuotteena, riskit sekä metsänomistaja. Näistä pääteemoista on johdettu alakäsitteitä ja –luokkia, joihin haastattelukysymykset varsinaisesti kohdistuvat. Pääteemat on tarkoituksella jätetty väljiksi aiheen monitasoisuuden sekä laaja-alaisuuden vuoksi ja jottei tutkimukselle oleellisia ilmiöitä jäisi paljastumatta liian tiukan rajauksen takia. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 66-67.)

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Tutkimuksen teoriaosuus koostuu kahdesta laajemmasta aihealueesta: metsätaloudesta ja vakuuttamisesta. Metsätalousoosiosta lukija saa peruskäsityksen siitä, mistä Suomen metsävarat koostuvat ja minkälainen niiden omistajarakenne on. Kappaleessa perehdytään myös lyhyesti metsäsijoittamisen erityispiirteisiin ja kerrotaan sen riskeistä. Osion lopussa keskitytään tarkemmin metsätuhoihin, jotka ovat metsävakuutuksilla vakuutettavissa. Vakuuttamisosiossa tarkastellaan ensin yleisesti vakuutustoimintaa Suomessa, jonka jälkeen tutkitaan tarkemmin metsävakuutuksia ja metsävakuuttamista. Kappaleen lopussa on vertailtu kahden vakuutusyhtiön metsävakuutuksia.

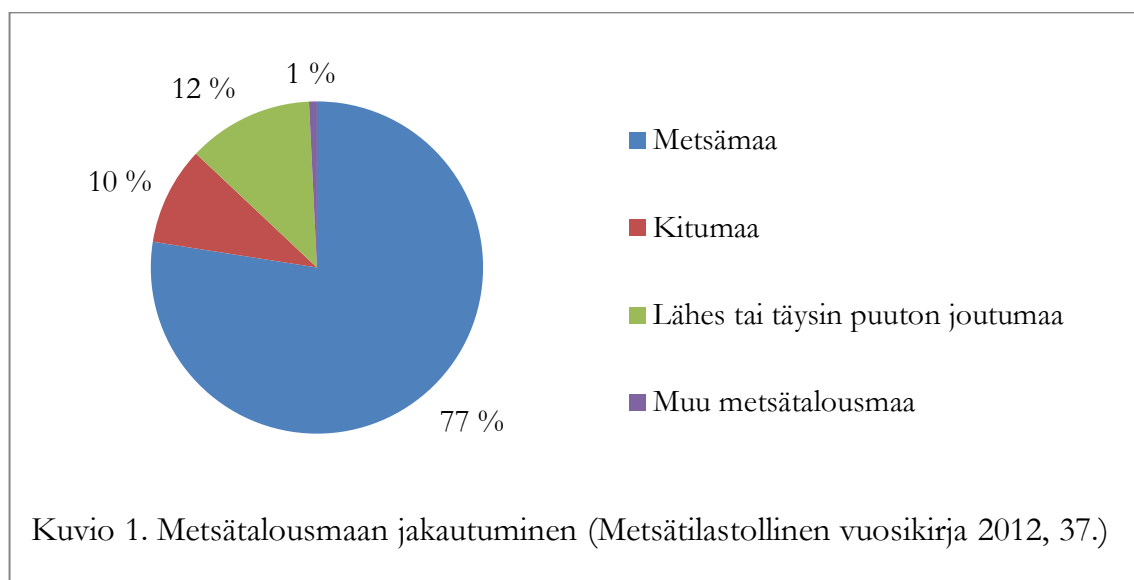
Tutkimuksen empiirinen osa nivoutuu asiantuntijahaastattelun ympärille. Toteutusosiossa esitellään haastateltava ja kerrotaan perustelut haastateltavan valintaan. Siinä perustellaan myös tutkimusmenetelmän valintaa ja kuvataan haastattelutilannetta. Tämän jälkeen tutkimustulokset käydään läpi ja arvioidaan. Päätelmissä pohditaan työn onnistumista ja sen luotettavuutta sekä käytettävyyttä.

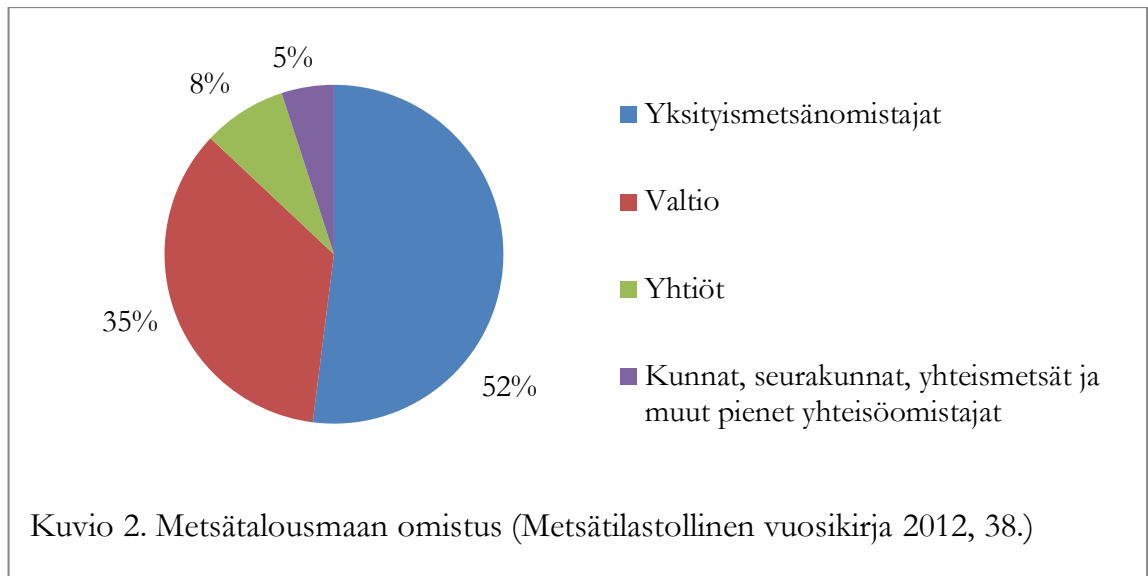
2 Metsätalous

Tässä kappaleessa on käyty läpi metsänomistajarakennetta ja sitä minkälaisista metsävaroista yksityisten metsänomistajien omistus kostuu. Metsä on sijoituskohteena hyvin erilainen verrattuna muihin sijoitusinstrumentteihin, joten tässä kappaleessa käsitellään myös sen erityispiirteitä. Lopussa esitellään metsään kohdistuvia riskejä ja kerrotaan riskienhallinnasta.

2.1 Metsävarat ja metsänomistus

Suomen koko maapinta-alasta 86 prosenttia on metsätalousmaata, käytännössä tämä tarkoittaa 26 miljoonaa hehtaaria. Metsätalousmaa jaetaan puuntuotoskykynsä perusteella metsämaahan, kitumaahan, lähes tai täysin puuttomaan joutomaahan ja muuhun metsätalousmaahan. Muuta metsätalouden maata ovat esimerkiksi metsäautotiet, sorakuopat ja varastopaikat. (Metsätilastollinen vuosikirja 2012, 37.) Alla olevissa kuvioissa 1 ja 2 esitellään, kuinka metsätalousmaa jakautuu puuntuottokyvyn neljään pääluokkaan ja kuinka metsätalouden omaisuus on jakautunut.





Yksityismetsänomistajien osuus puuntuotannon maasta on kuitenkin selvästi suurempi, 61 prosenttia, kuin kuviossa esitetty osuus kaikesta metsätalousmaasta. Yksityisten henkilöiden omistamia vähintään 2 hehtaarin metsätilakokonaisuuksia on noin 347 000 kappaletta ja metsätilan keskipinta-ala on noin 30 hehtaaria metsämaata. Yli 2 hehtaaria metsämaata omistavien henkilöiden lukumäärä on metsätilakokonaisuuksien lukumäärää huomattavasti suurempi, 737 000 henkilöä, sillä yhdellä metsätilakokonaisuudella on keskimäärin 2,1 omistajaa. Tämä johtuu siitä, että 26,5 prosenttia yksityisistä metsänomistajista on joko verotusyhtymiä tai kuolinpesiä. (Metsätilastollinen vuosikirja 2012, 38.)

Yksityismetsänomistuksessa tapahtui merkittävä rakennemuutos 1960-luvulla. Tähän saakka maanviljelijät omistivat yksityismetsistä valtaosan. Väestön muutto maaseudulta kaupunkeihin ja Ruotsiin, johti kuitenkin omistajakunnan rakenteen muutokseen. Nykyään maanviljelijöiden osuus metsänomistajista on vain viidesosa. Maanviljelijöiden metsälöt ovat kuitenkin keskimääräistä suurempia ja metsäalasta he omistavatkin edelleen lähes kolmanneksen. (Hänninen 2008, 28.)

Puolet metsänomistajista on saanut metsänsä perintönä ja 40 prosenttia kaupalla joko vanhemmilta tai lähisukulaisilta. Metsänomistuksessa onkin tyypillistä, että metsät pysyvät suvussa. Vapailta markkinoilta tilansa on ostanut noin kymmenesosa metsänomistajista. Eläkeläisten osuus metsänomistajista on kasvanut vuosien saatossa ja nykyisen he ovat suurin metsänomistajaryhmä. (Hänninen 2008, 28-29.)

Tilalla asuvia metsänomistajia on noin 50 prosenttia ja tämän lisäksi noin viidesosa asuu muualla tilan sijaintikunnassa. Tämä tarkoittaa sitä, että suurin osa metsänomistajista asuu vielä maaseudulla. Kaupungeissa ja taajamissa asuvien metsänomistajien määrä on kasvanut ja se on noin 40 prosenttia. Uusista metsänomistajista, eli enintään viisi vuotta tilansa omistaneista, puolet asuu kaupungeissa ja taajamissa. Vaikka kaupungissa ja maaseudulla asuvien metsänomistajien jakautuminen tällä hetkellä on aika tasaista, niin omistajista runsas 90 prosenttia on kuitenkin syntynyt maaseudulla. (Hänninen 2008, 29.)

Metsänomistajakunnan tulevista rakennemuutoksista voidaan tehdä myös ennustuksia. Odotettavaa on, että metsänomistajat ikääntyvät, eläkeläis- ja kaupunkilaismetsänomistajien määrä kasvaa ja maanviljelijöiden osuus omistajista vähenee. Suurempi muutos omistajarakenteessa tulee tapahtumaan silloin kun niin kutsutut suuret ikäluokat luopuvat omistuksistaan. Tällöin oletettavasti etä- ja kaupunkilaismetsänomistajien osuus lisääntyy samoin kuin metsäomistajille tyypillisesti alhaisempi koulutustaso tulee nousemaan merkittävästi. (Hänninen 2008, 31.)

Yksityisten henkilöiden metsän käyttöä koskevat päätökset ovat ratkaisevia metsävarojen hyödyntämisessä, sillä he ovat suurin yksittäinen metsänomistajaryhmä. Kun puhutaan omistajarakenteen vaikutuksesta puuntarjontaan, niin ainoastaan iän on todettu selvästi vaikuttavan tähän. Nuoret metsänomistajat myyvät enemmän puuta kuin vanhemmat. Elinkaareen liittyvät kulutustarpeet selittävät tätä ilmiötä, samoin kuin eri sukupolville ominainen käyttäytyminen. (Hänninen 2008, 31-32.)

2.2 Metsätalouden erityispiirteitä

Suurin osa metsänomistajista tuskin mieltää itseään metsäsijoittajiksi. Metsä on kuitenkin aina sijoitus omistajalleen ja tähän jokaisen metsänomistajan olisi syytä herätä. Metsäsijoittaminen eroaa kuitenkin monella tapaa muista sijoituskohteista. Tässä kappaleessa on käyty läpi merkittävimpiä eroja.

Metsätiloja on aina ollut niukasti tarjolla vapailla markkinoilla, sillä metsät vaihtavat omistajaa pääosin suvun sisällä. Tätä onkin perinteisesti pidetty yhtenä metsätalouden erityispiirteistä. Häyrynen (2012, 3) toteaa kuitenkin artikkelissaan, että viimeaikainen tiukka

taloustilanne on vaikuttanut siihen, että metsätiloja on tarjolla poikkeuksellisen paljon. Suuret metsänomistajat, kuten UPM, Tornator, Vapo ja Metsähallitus tarkastelevat omistuksiaan ja tarpeeton pyritään realisoimaan. Ilmiö ei koske vain suuria toimijoita, vaan myös yksityisillä metsänomistajilla on poikkeuksellisen paljon metsätiloja myynnissä.

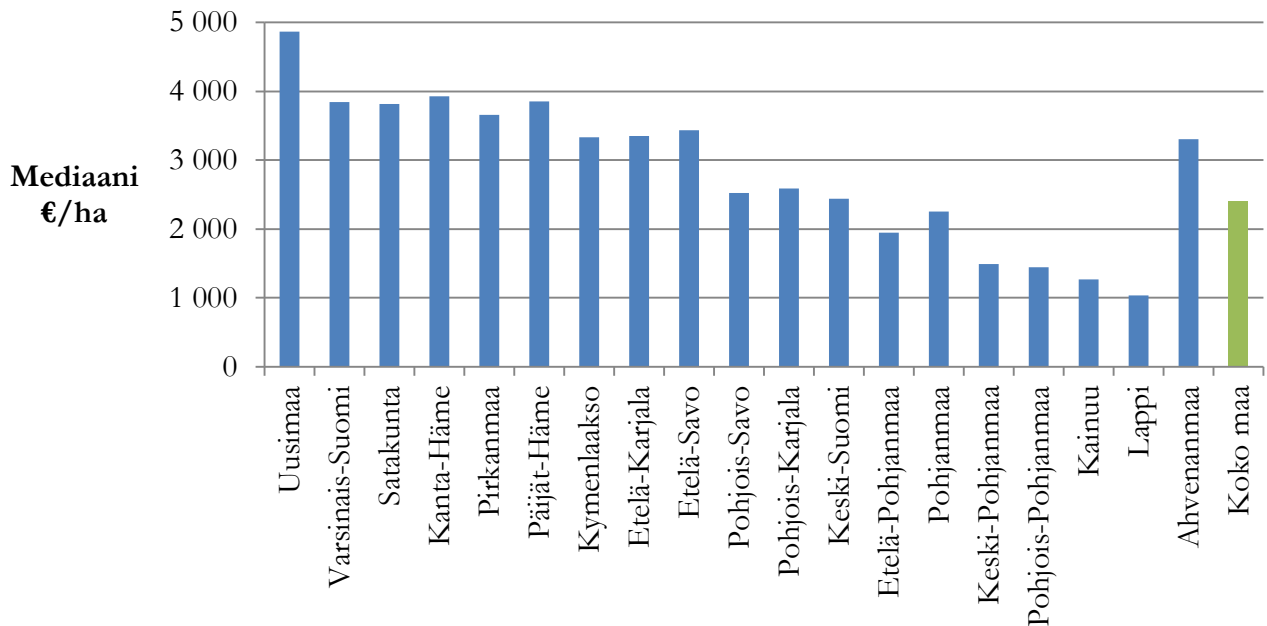
Metsätilojen hinnat ovat nousseet voimakkaasti viimeisen kymmenen vuoden aikana. Vuonna 2000 koko maan metsäkiinteistöjen keskikauppahinta oli 1 884 €/ha, kun taas vuonna 2010 hinta oli kipunut jo 2 468 euroon per hehtaari (Metla 2011a). Itse tilasta joutuu maksamaan selvästi puuston tuottoarvoa korkeampia hintoja. Metsäkauppa käy kuitenkin edelleen. Tämä johtunee siitä, että muut kuin puuntuotannolliset arvot ovat koonneet aiempaa tärkeimmiksi. Syynä voi olla myös osakemarkkinoiden ja muiden sijoituskohteiden poikkeuksellisen heikot tuotot. (Hyttinen 2012.) Mark Twainin sanoja lainaten: ”Maahan kannattaa aina sijoittaa, sillä sen valmistus on lopetettu.”

Huolimatta tästä historiaan nähden epätavallisesta tilanteesta, voidaan kuitenkin todeta, että omistuksen vaihtuminen on poikkeuksellista verrattuna muiden omaisuusmuotojen vaihdantaan. Metsäsijoituksen erityispiirteitä on myös sen huono likviditeetti, mikä voidaan laskea myös sen riskiksi. Tästä on kerrottu tarkemmin kappaleessa 2.3.3.

Metsä ei ole varsinaisia piensijoittajia varten. Etenkin eteläisessä Suomessa metsätilojen mediaanihinnat (€/ha) liikkuvat kolmen ja neljän tuhannen euron välissä, poikkeuksena Uusimaa, jossa mediaanihinta on peräti 4 865 euroa per hehtaari. Pohjoisessa Suomessa metsätilojen mediaanihinnat (€/ha) ovat puolestaan maltillisempia ja Lapin maakunnassa mediaanihinta oli alku vuonna 2012 vain 1 040 euroa per hehtaari. (Kuvio 3.) Kun metsätilan keskipinta-ala on noin 30 hehtaaria, tarkoittaa se Uudellamaalla mediaanihinnalla laskettuna noin 145 000 euron ja Lapissakin 31 000 euron sijoitusta. Kuviossa 3 esitellään metsän mediaanihinnat (€/ha) maakunnittain ajalla 1.1.-30.6.2012. Siinä on huomioitu yksinomaan metsämaata sisältävät yli kahden hehtaarin kiinteistöt.

Kuvio 3. Metsän mediaanihintaa maakunnittain ajalla 1.1.-30.6.2012

(Maanmittauslaitos 2012, 43).



Yhteisomistajuus voi tietenkin tarjota mahdollisuuden lähteä mukaan metsäsijoittamiseen myös pienemmällä pääomalla. Yhteisomistajuus syntyy usein perintötilanteessa. Se voi myös syntyä yhteisellä päätöksellä ystävien kesken. (Kärki 2007, 247.)

Lähtökohtaisesti jokainen metsätila on erilainen. Tähän vaikuttaa muun muassa tilan pinta-ala, puuston määrä, hakkuumahdollisuudet, kehitysluokkajakauma sekä sijainti (Paananen, Uotila, Liljeroos & Tili 2009, 211). Tämä vaikeuttaa metsätilojen vertailua keskenään. Lisäksi metsätila tarvitsee hoitoa. Jos hoitotöitä ei aio tehdä itse, on tähän palkattava ulkopuolinen taho. Huomion arvoista on myös se, että puu tarvitsee aikaa kasvaakseen. Se siis sitoo runsaasti pääomaa pitkiksi ajoiksi. (Hakkarainen 2007, 185.)

2.3 Kannattavuus ja tuotto

Kannattavuudella tarkoitetaan tulojen ja menojen erotusta eli voittoa; voittoa joko sellaisenaan, tai suhteutettuna esimerkiksi pääomaan. Metsätaloudessa kannattavuuteen vaikuttavia tekijöitä ovat puun hinta, myyty puumäärä, metsänhoidon ja puunkorjuun kustannukset, verotus, julkinen tuki sekä yleinen talouskehitys. Yleiseen talouskehitykseen taas

vaikuttavat esimerkiksi metsämaan arvo ja korkotaso. Myös aktiivisuus metsänhoidossa ja puunkorjuussa vaikuttaa kannattavuuteen. (Hakkarainen 2007, 185.)

Metsänkasvatuksessa tavoitteena on ajoittaa ja mitoittaa metsänhoitotoimenpiteet ja hakkuut siten, että saatujen nettotuottojen nykyarvo on suurin mahdollinen. Kannattavuuden ja metsäomaisuuden arvon mittaaminen perustuu tulevaisuuden tulojen ja menojen nykyarvolaskelmaan. Teoreettisesti yksinkertainen laskelma monimutkaistuu käytännöntilanteissa huomattavasti, kun otetaan huomioon muun muassa maamarkkinoiden epätäydellisyys (paikkasidonnaisuus), taloudellinen epävarmuus, riskit ja metsänomistajan ympäristöarvostukset. (Hakkarainen 2007, 186.)

Metsätaloudessa tuotto koostuu vuosittaisista kantorahatuloista, puuvarojen nettolisäyksestä ja kantohintojen muutoksesta. Metsän tuottoprosentti saadaan suhteuttamalla tuotto metsän hakkuuarvoon. Riski on sitä suurempi, mitä suurempi tuoton vaihtelu on. Vuosina 1983-2003 yksityismetsien nimellistuotto on ollut keskimäärin 5 prosenttia ja reaalityttö 2 prosenttia. Nimellistuotto on saatu käyttämällä laskentavuoden hintoja ja reaalitytossa on huomioitu rahan arvon muutokset. Huomionarvoista on se, että vuosina 1983-1993 reaalityttö jäi negatiiviseksi, mutta vuosina 1993-2003 se oli keskimäärin 6 prosenttia. Nimellistuottojen perusteella laskettu riski laski 12 prosentista kuuteen, kun kantohintojen vaihtelu tasoittui. (Hakkarainen 2007, 190.)

2.4 Riskit ja niiden hallinta

Sanakirja määrittelee riskin vahingon tai epäonnistumisen uhkana, vaarana tms (Nurmi, Rekiaro, I., Rekiaro, P. & Sorjanen 2004, 386). Kun puhutaan sijoittamisesta, riski käsitellään hieman toisin; riski on tulevaan hintaan liittyvää epävarmuutta. Jos sijoituksessa ei ole riskiä, ei siitä saa myöskään tuottoja. Sijoituksen riskiä mitataan keskihajonnalla, josta puhutaan volatiliteettina. (Hämäläinen 2005, 54.)

2.4.1 Hintariski

Metsään sijoittaminen on siinä suhteessa turvallista, että koko sijoitussummaa ei voi käytännössä menettää. Puumarkkinoilla vallitsevat suhdanteet vaikuttavat kuitenkin metsän

arvoon. Kun suhdanteet heiluttavat puun hintaa, se vaikuttaa metsän arvoon ja vuotuisen kasvutuottoon. (Paananen ym. 2009, 218.)

Metsän tuotto realisoidaan pääasiallisesti puumarkkinoilla, jotka määräävät puun hinnan. Puun hintakehityksellä on keskeinen vaikutus metsäsijoituksen tuottoon. Puun kantohintojen muutos muuttaa puuston hakkuuarvoa. Jos kantohinnat nousevat, metsään sitoutuneen pääoman arvo nousee ja päinvastoin. Kantohintojen muutoksen aiheuttama arvomuutos on laskennallinen. Arvonmuutostuotto realisoituu, kun puustoon sitoutunutta pääomaa myydään. (Paananen ym. 2009, 213-218.)

Hintariskiltä on kuitenkin mahdollista suojautua. Metsäsijoittajan eduksi on, että metsän vuotuista kasvutuottoa ei ole pakko myydä vuosittain. Mikäli kantohinnat alenevat ja kasvun laskennallinen arvo on matala, sijoittaja voi siirtää tuoton realisointia parempaan vuoteen ja näin suojautua myös hintariskiltä. (Paananen ym. 2009, 218.)

Metsäntutkimuslaitos (Metla) toi vuonna 2011 puumarkkinoille uudet raakapuun nimelliset kantohintaindeksit. Ne mittaavat hintojen suhteellisia muutoksia perusajankohdasta eli joulukuusta 2010 alkaen. Kantohintaindeksit on tarkoitettu puukaupan hinnoittelun tueksi sekä raakapuun hintakehityksen seurantaan. Indekseissä käytetään painoina eri hakkuutapojen osuuksia puutavaralajin pystykaupoissa. Kiinteät, vuodelta 2010 lasketut, hakkuutapainot poistavat kuukausivaihtelun vaikutuksen. Tällöin indeksit kuvaavat hintojen kehitystä paremmin kuin suorat keskihinnat tai muuttuvapainoiset indeksit. (Metla 2011a.)

2.4.2 Metsätaloustalouden rajoitteet

Metsäsijoituksen riskeiksi voidaan lukea myös uhka metsätaloustalouden uusista rajoituksista. Metsälainsäädäntö on vahvin metsäpoliittinen keino metsätalouden kestävyys- ja turvaamisessa. Kiviniemi (2007, 233) jakaa ohjauskeinot normiohjaukseen, taloudelliseen ohjaukseen ja informaatio-ohjaukseen. Näiden tasojen rinnalla vaikuttaa myös soft law – sektori, johon kuuluvat erilaisten kansallisten ja kansainvälisten järjestöjen, toimielinten tai kokousten antamat julistukset, suositukset ja muut tämän kaltaiset asiakirjat. Tähän sektoriin kuuluvaksi voidaan lukea myös sertifiointi. (Kiviniemi 2007, 233.)

Sertifioinnissa on kyse lainsäädännön ja sen valvonnan yksityistämisestä. Ulkopuolinen taho palkataan valvomaan normijärjestelmää, jonka toiminnanharjoittajat tai muut jostakin menetelmästä, palvelusta tai tuotteesta kiinnostuneet ovat luoneet. Metsäsertifioinnin tarkoitus on osoittaa, että puu on peräisin hyvin hoidetuista metsistä. (Kaivola 2007, 237.)

Metsäsertifiointiin osallistuminen on tällä hetkellä vapaaehtoista. Siitä ei aiheudu metsänomistajalle erillistä maksua, jos hän osallistuu ryhmäsertifiointiin metsänhoitoyhdistyksen jäsenenä. Sertifiointi voi kuitenkin pienentää metsänomistajan tuloja, koska se voi estää tehokkaimpien menetelmien käytön metsänhoidossa. Toisaalta sertifikaatti on todistus siitä, että metsät on hoidettu hyvin ja kestävästi. (Kaivola 2007, 238.)

Myös kaavoituksella voidaan rajoittaa metsien taloudellista käyttöä. Kaavoituksella suunnitellaan ja ohjataan kaupunkien, kuntien sekä maakuntien maankäyttöä. Metsänkäsittelytoimenpiteiden kannalta yleiskaava on tärkein kaavamuoto. Kaavoitettu pinta-ala, erityisesti juuri yleiskaavoitus, on lisääntynyt voimakkaasti viimeisen vuosikymmenen aikana. Yleinen kiinnostus maankäytön suunnitteluun on kasvanut ja myös metsien hoidossa on yhä useammin otettava huomioon kaavoitus. Maankäyttö- ja rakennuslain säädökset ohjaavat kaavoitusta ja niiden tavoitteena on muun muassa edistää ekologisesti, taloudellisesti, sosiaalisesti ja kulttuurisesti kestävä kehitys. (Tenhola 2007, 241.)

2.4.3 Likviditeetti

Metsäsijoituksen erityispiirteisiin lukeutuu sen huono likviditeetti. Metsäsijoituksen realisointi eli metsäkiinteistön myyminen kestää viikkoja, yleensä jopa kuukausia. Myyntiajat vaihtelevat taloustilanteen mukaan. Viime vuosina metsätilojen kysyntä on kuitenkin ollut suurempaa kuin tarjonta, mikä on lyhentänyt myyntiaikoja. (Paananen ym. 2009, 222.)

Metsä ei välttämättä myöskään tarjoa koron, osingon tai vuokran tapaista kassavirtaa, kuten monet muut sijoituskohteet tarjoavat. Metsäsijoituksessa puuston vuotuinen kasvutuotto realisoidaan puumarkkinoilla, mutta vain jos kasvutuotto on realisoitavissa. Metsälaki asettaa rajoitteet käyttää hakkumahdollisuuksia harventaen tai päätehakkuilla, riippuen metsikön puuston määrästä, koosta tai iästä. (Paananen ym. 2009, 222.)

Puukaupassa ostaja saa pääsääntöisesti kahden vuoden korjuuajan leimikolle. Kaupanteon yhteydessä myyjälle maksetaan 25 prosenttia puukauppasummasta ja loppuosa maksusta sovitaan metsänhakkusopimuksessa. Usein loppu maksetaan vasta, kun puut on hakattu ja mitattu. Käytännössä pääosaa kauppasummasta voi joutua odottamaan jopa kaksi vuotta. (Paananen ym. 2009, 222-223.)

2.4.4 Luonnon aiheuttama riski

Metsän tuhonaiheuttajat voidaan jakaa karkeasti kahteen ryhmään, bioottisiin eli eliöiden aiheuttamiin sekä abioottisiin. Abioottisia tuhonaiheuttajia ovat esimerkiksi myrskyt, metsäpalot, tulvat ja kuivuus. Käytännössä siis kaikki fysikaaliset ja kemialliset tekijät, jotka huonontavat puiden terveydentilaa. (Heliövaara & Kasanen 2008, 227.)

Puita kiusaavat monenlaiset sienitaudit. Juurikäävät aiheuttavat eniten havupuiden juuristotauteja. Etelä-Suomen kuusikoista jopa 15-20 prosenttia kärsii tyvilahosta (Heliövaara & Kasanen 2008, 219). Tästä 80 prosenttia on kuusenjuurikäävän aiheuttamaa. Kaakkois-Suomessa puolestaan männynjuurikääpä aiheuttaa männiköissä tyvitervastautia, josta seuraa juuriston lahoamista ja männyn tyven pihkoittumista. Tyvilaho aiheuttaa vuosittain kuusikolle ja männikölle noin 35 miljoonan euron menetykset. (Kankaanhuhta 2007, 177.)

Juurikääpää vastaan metsänomistaja ei voi suojautua metsävakuutuksella, vaan riski on kannettava itse. Riskiä voi kuitenkin pienentää metsänhoidollisilla keinoilla. Kuusenjuurikääpää on mahdollista torjua vaihtamalla puulajia. Hyviä vaihtoehtoja on esimerkiksi koi-vu ja haapa, sillä ne ovat kestäviä sekä kuusten- että männynjuurikäävälle. Jos hakkuita suoritetaan kesällä, kannot on syytä käsitellä torjunta-aineella uusien tartuntojen estämiseksi. Torjuntakuluihin on mahdollista saada korvausta kestävän metsätalouden rahoituslain mukaisesti. (Heliövaara & Kasanen 2008, 219.)

Suomessa on ainakin toistaiseksi välttytty hyönteisten aiheuttamilta laajoilta metsätuhoilta. Syitä tälle on muun muassa pohjoinen sijainti, karu ja vähäravinteinen maaperä sekä harjoitetut metsänhoidolliset toimet ja lainsäädäntö. Odotettavaa on, että muuttuva ilmasto lisää näitä tuhoja, mutta vuosien välillä on muutenkin paljon vaihtelua. Metsät on myös mahdollista vakuuttaa näitä tuhoja vastaan. (Heliövaara & Kasanen 2008, 223.)

Tukkimiehentäi on merkittävin havupuiden taimikossa esiintyvä tuhohyönteinen. Kuoriainen nakertaa taimien kuoreen laikkuja ja heikentää näin veden ja ravinteiden virtauksia taimessa. Jos syönti ulottuu taimen ympäri, taimi kuivuu ja lopulta kuolee. Torjunta-aineilla käsittelemättömistä taimista jopa 80 prosenttia voi vioittua ja kuolleiden taimien osuus voi nousta jopa puoleen. Yleensä taimet käsitellään torjunta-aineilla jo taimitarhalla, mutta jos täikanta on runsas voi olla, ettei torjunta-ainekäsittelykään auta. Tuhoja voidaan estää myös kunnollisella maanmuokkauksella, esimerkiksi mätästyksellä, sillä tukkimiehentäi ei mielellään liiku paljaalla kivennäismaalla. (Heliövaara & Kasanen 2008, 223-224.) Myös isojen taimien käyttäminen riskialueilla, voi vähentää tuhoja (Kankaanhuhta 2007, 179).

Kirjanpainajat ovat yleisin tuhohyönteinen varttuneissa kuusikoissa. Se lisääntyy nopeasti suotuisissa oloissa. Kuoriainen lisääntyy heikentyneen kuusen kaarnan alla tai tuoreissa tuulenkaadoissa. Kirjanpainajat erittävät tuoksua, feromoneja, joilla se houkuttelee lajikumppaneita alueelle. Joukkovoiman turvin ne voivat iskeytyä myös elinvoimaisiin kuusiin. Heikentyneet puut kuolevat pystyyn, mutta pahimmassa tapauksessa ne voivat tappaa myös hyväkuntoisia puita. (Heliövaara & Kasanen 2008, 226.)

Vuosien 2010 ja 2011 myrskytuhot tarjosivat paljon ruokaa kirjanpainajille. Sen lisäksi vielä lämpimät kesät mahdollistivat kahden sukupolven kehittymisen. Nämä yhdessä aiheuttivat sen, että kirjanpainajat pääsivät massavoimalla iskemään puustoon. (Roms, M. 23.4.2013.) Kuorellinen puutavara ja tuulenkaadot tulisikin kuljettaa pois metsästä, jos puutavaraa on yli 10 kuutiometriä per hehtaari. Myös hyönteis- ja sienituholaki velvoittaa korjaamaan puutavaran pois metsästä. (Kankaanhuhta 2007, 179.)

Vakiintuneiden männyn- ja rauduskoivutaimikoiden merkittävin tuhoeläin on hirvi. Hirvikannan suuruus vaikuttaa tuhon määrään ja kantaan säädelläänkin metsästyksellä. Metsiä voidaan suojata myös metsänhoidollisin keinoin. Metsävuokutus ei korvaa hirvivahinkoja vaan metsänomistaja voi hakea hirvivahinkokorvausta metsäkeskukselta. (Kankaanhuhta 2007, 180.)

Myyrät ovat erityisesti taimikoiden riesa. Harmillisin näistä on peltomyyrä. Se nakertaa lumen alle jäänyttä taimen kuorta. Myyrät voivat vioittaa taimia myös kesällä. Syönnin seu-

rauksena pienimmät taimet voivat kuolla ja kasvaviin puihin syntyy runkomutkia, kaksiahaaraisuutta tai poikaoksia. Myös väri- ja lahoviat saavat monesti alkunsa myyrrien syönteijäljistä. Myyrrien kannanvaihtelujen säännöllisyys on heikentynyt viime vuosina, mikä vaikeuttaa ennustamista. (Kankaanhuhta 2007, 180.)

Myrskytuhot aiheuttavat suurimmat menetykset. Ne aiheuttavat peräti 80 prosenttia maksetuista metsävuutuskorvauksista. Pienempiä myräköitä ja trombeja sattuu vuosittain, mutta laajoja valtakunnallisia myrskyjä yleensä muutaman vuoden tai vuosikymmenen välein. Pahimmassa tapauksessa kova myrsky voi kerralla kaataa ja pirstoa kaiken myyntikelpoisen puun. (Kokko 2007, 182.) Uudistusaloja raivatessa tulisi pyrkiä siihen, että kuusikoreunoja syntyy mahdollisimman vähän, sillä ne ovat myrskytuhoille erityisen alttiita. Myös juuri harvennetut tai lannoitetut kasvatusmetsät ovat vaarassa. (Kankaanhuhta 2007, 181.)

Lumituhoja on yleensä nuorissa kasvatusmetsissä. Tuhoja syntyy, kun painava ja märkä lumi sekä alijäähtynyt vesi jäätyy puiden latvuksiin (Kankaanhuhta 2007, 181). Vahingoilta voi osittain välttyä hyvän metsänhoidon avulla. Tämä tarkoittaa etenkin oikea-aikaista harvennushakkuuta. Täyden suojan lumivahinkojen varalle antaa kuitenkin vain metsävuutus. Vakuutus korvaa tuhoutuneen puuston ja lisäksi myös odotusarvon menetykset. Etenkin nuorissa tuhoutuneissa metsissä odotusarvon menetykset ovat yleensä huomattavat. (Kokko 2007, 183.)

3 Vakuuttaminen ja metsävakuutus

Vuoden 2011 alussa Suomessa toimi 39 suomalaista vakuutusyhtiötä. Näistä 21 oli vahinkovakuutusyhtiöitä. Vakuutusten käyttö on Suomessa yleistä ja täällä onkin kehittyneet vakuutusmarkkinat. Vakuutusmarkkinoidemme erityispiirre on lakisääteisten vakuutusten merkittävä rooli. Niiden osuus vakuutuksista on noin 68 prosenttia. Lakisääteisiä vakuutuksia ovat muun muassa suomalaiseen sosiaaliturvaan kuuluva työeläkevakuutus tai esimerkiksi liikennevakuutus. Kotivakuutus on yleisin vapaaehtoisista vakuutuksista ja se löytyykin yli 80 prosentilta kotitalouksista. Yleisesti voidaan todeta, että suomalaiset vakuuttavat omaisuutensa hyvin. (Finanssialan Keskusliitto 2012, 2-3.)

3.1 Säädökset ja valvonta

Vakuutusyhtiöiden toimintaa säännellään monella tapaa. Säännökset koskevat lähtökohtaisesti asiakkaan ja vakuutusyhtiön välisiä asioita. Asiakkaalla tarkoitetaan tässä tapauksessa vakuutuksen hakijaa, vakuutuksen ottanutta henkilöä tai yritystä tai korvauksen saajaa.

Vakuutus sopimuslailla säännellään vakuutukselle ja vakuutus sopimukselle tunnusomaisia asioita. Se ei juurikaan sisällä säännöksiä vakuutusturvan sisällöstä, vaan se käsittelee useille vakuutusmuodoille yhteisiä kysymyksiä. Tällaisia kysymyksiä ovat esimerkiksi tietojen antaminen vakuutusta tehtäessä ja vakuutussuhteen aikana, vakuutus sopimuksen tekeminen ja päättäminen sekä vahinkojen korvaaminen. (Pelikka, Peilimö, Puntari & Vaitomaa 2011, 21.)

Myös kuluttajansuojalainsäädäntöä sovelletaan vakuuttamiseen. Muun muassa kuluttajansuojalaki ja lait kuluttaja-asiamiehestä, kuluttajariitalautakunnasta, markkinaoikeudesta sekä kuluttajaneuvonnan järjestämisestä kuuluvat kuluttajansuojalainsäädäntöön. Kuluttajansuojalaista vakuutusalaan sovelletaan säännöksiä markkinoinnista, sopimusehdoista, sopimuksen sovittelusta ja tulkinnasta, rahoituspalveluiden ja rahoitusvälineiden etämyynnistä ja riitojen käsittelystä. (Pelikka ym. 2011, 23.)

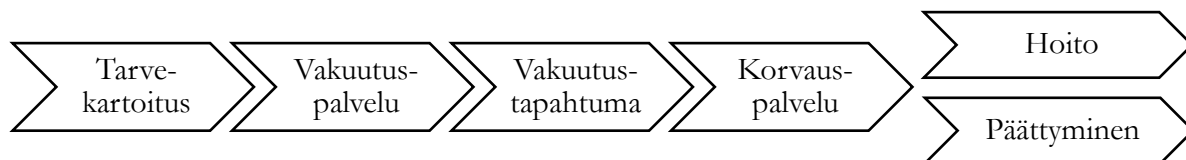
Vakuutustoimintaa säätelevät myös useat niin sanotut yleislait. Tällaisia lakeja ovat esimerkiksi oikeustoimi-, velkakirja- ja perintälait sekä maa- ja kauppakaaret. Niitä sovelletaan

omaisuusvakuutusten tekemiseen ja vakuutus sopimusten elinkaaren vaiheissa. Myös salassapito- ja vaitiolosäännökset ovat keskeisessä asemassa vakuutustoimialalla. Asiakkaalla on oltava luottamus, jotta hän voi luovuttaa tarvittavia tietoja vakuutusyhtiölle. Luottamukseen sisältyy se, että tiedot pysyvät asiakkaan ja hänen valtuuttamansa henkilön välisinä. (Pellikka ym. 2011, 26-27.)

Vakuutus alaa valvoo Finanssivalvonta, joka toimii Suomen Pankin yhteydessä. Sen toimintaa säädellään laissa Finanssivalvonnasta. Paitsi että Finanssivalvonta valvoo vahinko- vakuutusyhtiöitä, se myös myöntää niiden toimiluvat. Finanssivalvonta antaa velvoittavia ohjeita, tekee tarkastuksia ja tuottaa erilaisia analyysejä valvottavien osalta. Valvonnan tulosten perusteella valvottaville annetaan tarvittaessa korjauskehotuksia. Jos kehotuksia ei noudateta, Finanssivalvonta voi muun muassa asettaa uhkasakon tai antaa julkisia huomautuksia tai varoituksia. Äärimmäisenä keinona se voi peruuttaa valvottavansa toimiluvan. (Pellikka ym. 2011, 32-33.)

3.2 Vakuutuksen vaiheet

Kuviossa 4 on esitelty vakuutuksen elinkaaren päävaiheet. Prosessi alkaa siitä, että asiakas haluaa siirtää osan riskistä vakuutusyhtiölle. Päätöksen syntyyn on voinut vaikuttaa esimerkiksi vakuutusyhtiön onnistunut markkinointi tai uuden omaisuuserän hankkiminen, joka sitten halutaan suojata vakuutuksella. Tämän jälkeen alkavat sopimusneuvottelut asiakkaan ja vakuutusyhtiön edustajan välillä. Sopimusneuvotteluita seuraa tarvekartoitus, jonka jälkeen vakuutusyhtiö antaa tarjouksensa. (Pellikka ym. 2011, 44.)



Kuvio 4. Vakuutuksen elinkaaren vaiheet. (Pellikka ym. 2011, 44.)

Tämän jälkeen asiakkaan tulee tehdä uusi päätös siitä, ostaako hän vakuutuksen yhtiön tekemän tarjouksen perusteella. Monesti asiakas epäröi ennen päätöstä, hän esittää kysymyksiä ja vastaväitteitä. Vakuutusyhtiön edustajan tulee käsitellä nämä vastaväitteet ja va-

kuuttaa asiakas siitä, että hän tekee oikean päätöksen ostaessaan vakuutuksen. Jos päätös on kuitenkin kielteinen, prosessi loppuu siihen. Myönteisen päätöksen jälkeen, asiakas ostaa itselleen vakuutuspalvelun. (Pellikka ym. 2011, 58.)

Vakuutuksen ylläpito edellyttää sitä, että vakuutuksenottaja hoitaa päävelvoitteensa eli vakuutusmaksun maksamisen. Vakuutusehtojen mukaisen vakuutustapahtuman sattuessa vakuutusyhtiön tulee hoitaa oma päävelvoitteensa eli korvauksen maksaminen. Ennen korvauksen maksamista vakuutuksenottajan on kuitenkin näytettävä toteen vakuutustapahtuman sattuminen. Jos vahinko on sattunut sellaisesta syystä, jota vakuutus ei kata tai vakuutusyhtiöllä ei rajoitusehdon vuoksi ole korvausvelvollisuutta, on vakuutusyhtiön näytettävä tämä toteen. Korvaussuoritus on yksi vaihe vakuutuksen elinkaareissa. Vahingon sattumisen jälkeen täytyy miettiä sitä, pitääkö vakuutussopimusta muuttaa. Jos vakuutettu kohde on tuhoutunut kokonaan, päättyy vakuutus automaattisesti. (Pellikka ym. 2011, 52; Pellikka ym. 2011, 114.)

Vakuutussopimus voi päättyä myös ilman, että vahinkoa tapahtuu. Omistusoikeuden siirtyessä, omaisuusvakuutukset päättyvät yleensä ehtojen mukaan. Sopimus on voinut olla alun alkajiaan määräaikainen tai vakuutuksenottaja voi irtisanoa sopimuksensa. Vakuutusyhtiö voi irtisanoa sopimuksen kesken vakuutuskauden, mutta tällöin on aina kyse vakuutuksenottajan tai vakuutetun vakavasta sopimusrikkomuksesta, jolla on merkitystä vakuutusyhtiön riskin arvioinnissa. Vakuutuskauden päättyessä vakuutusyhtiö voi irtisanoa vakuutuksen päättymään. Irtisanomisperusteen täytyy kuitenkin liittyä vakuutettavaan riskiin. (Pellikka ym. 2011, 114-116.)

3.3 Metsävakuutus

Metsä on omistajalleen arvokas omaisuuserä. Tavanomaisen 30 hehtaarin metsäpalstan arvo on vähintään kymmenissä tuhansissa euroissa. Kuitenkin suomalaisista yksityismetsistä vain noin 40 prosenttia on vakuutettu. Metsäsijoitusta uhkaavat monet luonnon aiheuttamat riskit, kuten myrskyt, taudit, eläimet, tuli tai lumi. Joitain riskejä voi pienentää hyvällä metsänhoidolla, mutta parempaa suojaa tarjoaa metsävakuutus.

Metsävakuuttamisen historia ulottuu pitkälle, sillä ensimmäiset maininnat metsävakuutuksista löytyvät jo vuodelta 1860. Vuosien saatossa vakuutustuotteisto on kehittynyt huomattavasti. Metsän ainaisvakuutukset tulivat markkinoille vuonna 1925 ja ne turvasivat metsät palon varalta. 30-vuotisia metsävakuutuksia tehtiin erityisesti 1960-luvulla. Ne ovat nyt jo kaikki päättyneet, mutta ainaismetsävakuutuksia on yhä voimassa. Merkittävä muutos tapahtui 1950-luvun lopussa. Kaikki palovakuutukset laajennettiin korvaamaan myös myrskyn, lumen, hirvien ja hyönteisten aiheuttamia vahinkoja. (Pellikka ym. 2011, 39.)

Ainaismetsävakuutuksia on edelleen voimassa noin 200 000 kappaletta (Roms, M. 23.4.2013). Kuten nimestä voi päätellä, ainaismetsävakuutus on voimassa aina siihen saakka, kunnes se lopetetaan. Ongelmana näissä vakuutuksissa on, että niiden vakuutusturva on nykyään täysin riittämätön. Korvaus lasketaan vertaamalla vakuutuskirjaan merkittyä vakuutusmäärää puuston nykyiseen arvoon. Nämä vakuutusmäärät on nykyarvoon verrattuna kuitenkin erittäin pieniä. Yleensä maksettavat korvaukset jäävätkin alle 10 prosenttiin vahingon todellisesta määrästä. (Kokko 2007, 184.)

Metsävakuutustuotteet ovat kehittyneet vuosien saatossa merkittävästi. Nykyaikainen metsävakuutus on lähtökohtaisesti täysarvovakuutus. Suppeimmillaan metsän voi vakuuttaa vain metsäpalon varalta. Laajimmillaan vakuutus antaa suojaa myrskyä, lunta, tulipaloa, salamaniskua, hyönteisiä, tulvaa, anastamista ja vahingontekoa, sienitauteja sekä eläimiä vastaan. Suurista vahingonaiheuttajista ulkopuolelle jää ainoastaan juurikääpä ja hirvieläinten aiheuttamat tuhot. Näistä valtio korvaa hirvituhoja yksityisille omistajille. (Metsänhoitoyhdistys Päijät-Häme 2011.)

Metsävakuutusmaksu määräytyy tilan pinta-alan ja sijainnin mukaan. Hintaan vaikuttaa myös vakuutusturvan laajuus ja erityisesti omavastuuosuus. Vakuutusvaihtoehdot vaihtelevat hieman vakuutusyhtiöittäin, mikä hankaloittaa vertailua. Monissa vakuutusyhtiöissä myös enimmäiskorvaustason voi valita. Luonnollisesti myös tämä vaikuttaa vakuutusmaksuun. Vakuutusyhtiöillä voi olla myös muita alennusperusteita kuten, MTK:n jäsenyys, metsäsuunnitelman olemassaolo, maksuerien määrä ja keskittäminen. (Metsänhoitoyhdistys Päijät-Häme 2011.)

Täysarvovakuutuksessa omaisuuden vakuuttamisvaiheen maksuperusteena on muu tekijä kuin omaisuuden arvo. Tällöin vakuutusmäärällisissä vakuutuksissa olevia arvonmääritysongelmia ei synny. Metsävakuutuksessa tämä peruste on metsätilan koko ja sijainti. Omaisuuden arvo arvioidaan vasta sitten, kun vahinko on sattunut. (Pellikka ym. 2011, 160-161.)

”Metsävakuutus korvaa vahingot metsätaloudellisen arvon menetyksen perusteella.” (Kokko 2007, 184.) Vahingon määrä saadaan selville laskemalla vahingoittuneen puuston ja taimikon arvo ennen ja jälkeen vahingon. Korvaus koostuu edellisten erotuksesta. Puuston vahingoissa korvattavaksi tulee myös odotusarvo. Myrskyvahingossa täytyy lisäksi huomioida enimmäiskorvausmäärä, joka vaihtelee vakuutuksenottajan valinnan mukaan. Kaikki muut vahingot korvataan kuitenkin ilman enimmäiskorvausmäärää. (Kokko 2007, 184.) Tuhon täytyy myös olla riittävän laaja, jotta vakuutus korvaa sen. Myrskyvahingoissa tämä tarkoittaa vähintään 15 kuutiometriä per tila. Muissa vahingoissa, kuten hyönteis- tai sienitautivahingossa, edellytetään vähintään puolen hehtaarin yhtenäistä vahinkoaluetta, jotta korvauksia maksetaan. (Metsänhoitoyhdistys Päijät-Häme 2011.)

Vahingon sattuessa metsänomistajan tulee olla yhteydessä vakuutusyhtiöönsä korvauksen hakemiseksi. Vahinkoilmoitusta varten täytyy valmistautua antamaan seuraavat tiedot: missä ja milloin vahinko on tapahtunut, mikä sen on aiheuttanut ja mikä on arvio vahingon laajuudesta. Mikäli kyseessä on kohtuullisen pieni vahinko, yhtiö saattaa maksaa korvauksen pelkästään tämän arvion perusteella. Pääsääntöisesti vahingon arviointi tapahtuu kuitenkin ulkopuolisen metsäammattilaisen toimesta. Arvioitsija antaa kirjallisen vahinkoarvion vakuutusyhtiölle, mihin korvaus perustuu. (Metsänhoitoyhdistys Päijät-Häme 2011.)

3.4 Toimijat ja tuotteet

Tässä osiossa esitellään ja vertaillaan kahta suurinta metsävakuuttajaa LähiTapiolaa ja Pohjolaa. Lähivakuutuksen ja Tapiolan fuusiosta syntynyt LähiTapiola on ylivoimaisesti suurin yksityismetsien vakuuttaja Suomessa, ja sen markkinaosuus on noin puolet yksityishenkilöiden metsävakuutuksista. OP-Pohjola on toinen suuri metsävakuuttaja noin neljänneksen markkinaosuudellaan. Muita metsävakuuttajia ovat esimerkiksi IF ja Pohjantähti Kes-

kinäinen Vakuutusyhtiö, mutta heidän markkinaosuutensa ovat huomattavasti pienemmät. (Virtamo 2012.)

Vaikka sana vertailla mielletään helposti paremmuuden arviointiin, niin tässä tutkimuksessa ei ole tarkoitus esittää mielipidettä siitä, kumpi vakuutusyhtiö olisi mahdollisesti parempi vaihtoehto. Tarkoitus on antaa lukijalle käsitys siitä, miten metsävakuutus tuotteena voi erota eri palveluntarjoajilla ja mitkä seikat vaikuttavat sen hintaan. Tästä syystä ei ole myöskään koettu tarpeelliseksi ottaa enempää yhtiöitä vertailuun, sillä tarvittavat seikat tulevat esiin suppeammassakin otannassa ja näin vertailu pysyy selkeämpänä.

Metsävakuutusvertailussa vertailtavaksi tuotteeksi valittiin laajaturva. Vertailtava esimerkitila on 30 hehtaaria ja sijaintikuntana on Lahti. Vertailussa ei ole huomioitu kanta-asiakkuuksia eikä MTK:n jäsenyyttä. Vakuutusmaksut on oletettu maksettavaksi yhdessä erässä. Tuotteiden hinnat halutuilla tiedoilla on saatu yhtiöiden vakuutuslaskureilla. Alla vertailun tuloksia (taulukko 1).

Taulukko 1. Esimerkkitalan laajan metsävakuutusturvan vertailu

| Yhtiö | Omapastuu € | Enimmäiskorvaus myrskyvahingossa €/k-m ³ | Metsä- suunnitelma | Hinta € |
|-------------|------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------|---------|
| LähiTapiola | 2 000 | 15 | kyllä | 142,72 |
| Pohjola | 2 000 | 16 | kyllä | 125,11 |
| LähiTapiola | 200 ¹ | 15 | ei | 229,29 |
| Pohjola | 150 | 16 | ei | 211,72 |

Vaikka tehty vertailu on todella yksinkertainen, jo tässä huomattiin se, kuinka vaikeaa vertailu todellisuudessa on. Molemmissa vakuutuslaskureissa pystyi valitsemaan itse enimmäiskorvausmäärän (€/k-m³) myrskyvahingossa. Tämä tarkoittaa sitä rahallista arvoa, josta metsä on enintään vakuutettu. Eli taimikko kannattaa vakuuttaa pienemmällä enimmäiskorvausmäärällä, kuin hakkuukypsä metsä. Vakuutusmaksun hinta luonnollisesti kasvaa, mitä suurempi enimmäiskorvausmäärä on valittu. LähiTapiolan vaihtoehdot olivat 15 tai 26 €/k-m³, kun taas Pohjolan sivuilla vaihtoehdot olivat 16, 23 tai 32 €/k-m³. Vertailussa enimmäiskorvausmääräksi valittiin 15 ja 16 euroa per kiintokuutiometri, koska näissä oli pienin euromääräinen ero.

Omavastuu on summa, jonka vakuutuksenottaja maksaa itse vahinkotilanteessa. Omavastuusuuden yli menevistä korvauskuluista vastaa vakuutusyhtiö. Omavastuusuuden muuttaminen on helppo tapa vaikuttaa vakuutusmaksun hintaan. LähiTapiolan laskurissa omavastuun pystyi valitsemaan neljästä vaihtoehdosta: 200, 600, 1 000 tai 2 000 euroa. Pohjolan vakuutuslaskuri antoi peräti kuusi vaihtoehtoa 150 eurosta aina 4 000 euroon. Taulukon 1 esimerkissä vertailu on tehty ensin 2 000 euron omavastuulla. Koska molempien yhtiöiden laskureissa oli valittavana sama summa, tämä oli helppo päätös vertailun helpottamiseksi. Toinen vertailu tehtiin 200 ja 150 euron omavastuulla. Kyseiset summat valittiin taas sen takia, koska näissä summissa oli pienin euromääräinen ero. Sivuhuomauksena¹ täytyy todeta, että LähiTapiolan vakuutuslaskuri antoi vakuutusmaksun hinnaksi saman, riippumatta siitä oliko omavastuu 200 vai 600 euroa.

Voimassa olevaa metsäsuunnitelmaa kysyttiin molemmissa vakuutuslaskureissa. Tämä perustuu siihen, että hyvin hoidetussa metsässä, jonka taimikonhoitotyöt ja ensiharvennukset on tehty ajoissa, on pienempi riski lumituhoille. LähiTapiolan vakuutuslaskurissa pystyi vaikuttamaan vakuutusmaksun erien määrään. Tällä ei kuitenkaan ole merkitystä tehdyille vertailulle, koska maksut oletettiin maksettavan yhdessä erässä. Mitä useammassa erässä maksun haluaa maksaa, sitä enemmän vakuutuksen vuosimaksu nousee.

Kuten aiemmin todettiin, tässä vertailussa ei huomioitu MTK:n jäsenyyttä, eikä kanta-asiakkuuksia, jotta vertailu pystyttiin pitämään mahdollisimman yksinkertaisena. MTK:n jäsenyys vaikuttaa LähiTapiolan vakuutusmaksun määrään, mutta Pohjolan laskurissa jäsenyyttä ei huomioida. Pohjolalla puolestaan on kanta-asiakkuuteen perustuva alennusjärjestelmä, mitä LähiTapiolassa ei tarjota. OP-Pohjola-ryhmässä on käytössä lisäksi OP-bonukset, joilla voi maksaa myös vakuutusmaksuja. Edellä mainitut seikat tekevät vakuutusten vertailun todella haastavaksi.

4 Tutkimuksen toteutus ja menetelmät

”Haastattelua tekevän tutkijan tehtävänä on välittää kuvaa haastateltavan ajatuksista, käsityksistä, kokemuksista ja tunteista.” (Hirsjärvi & Hurme 2000, 41.)

Tutkimushaastattelu on aina vuorovaikutustilanne ja sille on olemassa tiettyjä luonteenomaisia piirteitä. Tutustuttuaan tutkimuksen kohteeseen käytännössä ja teoriassa, haastatteli suunnittelee haastattelun, jonka tavoitteena on saada luotettavaa ja oleellista tietoa tutkimuksen kannalta tärkeistä osa-alueista. Hän järjestää haastattelutilanteen ja ohjaa sitä. Haastattelijan tehtävä on motivoida haastateltavaa ja ylläpitää tätä motivaatiota; hänen tulee tuntee ja hallita roolinsa tilanteessa. Haastateltavan on pystyttävä luottamaan tietojen luottamukselliseen käsittelyyn. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 43.)

Tässä kappaleessa kerrotaan tarkemmin teemahaastattelusta ja siitä miten se poikkeaa muista haastattelun muodoista. Siinä käydään myös läpi mitä tehdyllä haastattelulla halutaan selvittää ja miten teema-alueet valikoituivat. Sen jälkeen esitellään tässä tutkimuksessa haastateltava asiantuntija ja kerrotaan siitä, miten juuri hän valikoitui tehtävään. Lopuksi kuvataan lukijalle itse haastattelutilannetta ja haastattelun etenemistä.

4.1 Teemahaastattelu

Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu, joka on lomakehaastattelun ja strukturoimattoman haastattelun välimuoto. Teemahaastattelun yksi aspekti, haastattelun aihepiirit eli teema-alueet, on kaikille samat. Siitä puuttuu kuitenkin kysymysten tarkka muoto ja järjestys, mikä taas on ominaista lomakehaastattelulle. Teemahaastattelussa kysymysten muoto ei ole kuitenkaan täysin vapaa, kuten taas syvähaastattelussa. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 48.)

Tutkimuksessa valittiin käytettäväksi teemahaastattelua, sillä haastattelun aihepiiri on rajattu. Tutkitun teoriapohjan perusteella muodostettiin haastattelun teemat, joita koskevaa tietoa haluttiin kerätä ja tutkia. Teemahaastattelun etuna on se, että haastattelutilanteessa voidaan tarvittaessa esittää tarkentavia kysymyksiä teema-alueista, mutta haastateltava voi kuitenkin vapaasti reagoida ja ilmaista näkemyksiään.

Strukturoidussa haastattelussa ongelmana on se, haastattelu suoritetaan täysin haastattelijan tietojen ja mielipiteiden kautta, jolloin arvokasta tietoa voi jäädä saamatta ja haastattelijan asiantuntijuutta ei täysin hyödynnetä. Myöskään avoin haastattelu ei sopinut tähän kontekstiin, sillä se voi jäädä irralliseksi jo tehdystä teoriapohjasta.

Tässä tutkimuksessa lähdettiin hakemaan vastausta siihen, miksi yksityisomistuksessa olevat suomalaismetsät on vakuutettu niin heikosti. Alhainen vakuuttamisaste on vakuutusyhtiöille suuri ongelma, joten siksi asiaa lähdettiin tutkimaan juuri vakuutusyhtiön näkökulmasta. Jotta syy ja ymmärrys, tähän monitahoiseen ongelmaan löytyisi, täytyy esittää myös muita kysymyksiä kuin miksi. Teemahaastattelun runko muodostui neljästä teemasta, jotka esitellään seuraavaksi.

Ensimmäinen teema haastattelussa on vakuutusprosessi. Tähän yhteyteen on liitetty myös markkinointi, sillä usein menestyksekkäs markkinointi johtaa vakuutusprosessin alkamiseen. Onkin luontevaa kysyä, onko markkinoinnissa epäonnistuttu metsävakuutusten osalta vai onko taustalla joku muu ongelma. Metsävakuutusta voi monella tapaa pitää erikoistuotteena vakuutusyhtiölle. Jotta voidaan etsiä syitä pääkysymykselle, on myös tärkeää saada tietää mitä vakuutusprosessi käytännössä vaatii palveluntarjoajalta ja löytyykö siitä eroja muihin vakuutuksiin verrattuna tai korostuuko joku prosessin vaihe erityisesti tämän tuotteen kohdalla.

On ymmärrettävä minkälainen tuote, ja palvelu on kyseessä, jotta voidaan pohtia syitä metsien heikolle vakuuttamiselle. Toisena teemana haastattelussa onkin metsävakuutus. Tarkoituksena on selvittää, minkälaisia vakuutusvaihtoehtoja on tarjolla ja onko syy heikolle vakuuttamiselle mahdollisesti itse tuotteessa. Selvitetään myös metsävakuutusmyynnin kasvua ja siihen vaikuttavia tekijöitä. Kysytään myös, mistä johtuu ero, että Ruotsin yksityismetsistä noin 90 prosenttia on vakuutettu, vaikka metsätalousmaana Ruotsi on hyvin samanlainen kuin Suomi.

Kolmantena teemana haastattelulle on riskit. Tutkitaan mitä metsän riskit keskimäärin on ja voiko täältä löytyä syy laiskaan vakuuttamiseen. Onko mahdollista, että metsänomistajat tietoisesti haluavat kantaa mahdolliset riskit itse. Minkälaisia tulevaisuuden näkymiä tai

ennustuksia riskien kehittymiselle on ja tuleeko tällä olemaan vaikutusta vakuuttamisasteeseen? Riskien ymmärtäminen on keskeistä, jotta voidaan pohtia itse pääkysymystä.

Viimeisenä ja ehkä tärkeimpänä teemana on metsänomistaja/asiakas. Kysytään, onko omistajatyypillä vaikutusta aktiivisuuteen ja mistä tämä kokemuksen mukaan johtuu. Jos tässä selvästi on havaittavissa ryhmäkohtaisia eroja, selvitetään miten passiivisempia ryhmiä on yritetty aktivoida. Tutkitaan myös, mitkä ovat argumentteja, joilla asiakkaat kieltäytyvät metsävakuutuksen ottamisesta. Selvitetään lisäksi asiakkaiden positiivisia kokemuksia, jotta voidaan miettiä miten näitä voisi hyödyntää vakuutusprosessin eri vaiheissa.

4.2 Asiantuntijan valinta ja esittely

Haastateltavaksi haluttiin valita vakuutusyhtiön edustaja, jolla on asiantuntemusta metsävakuutuksista ja joka työskentelee asiakasrajapinnassa. Asiaa lähdettiin selvittämään aiempien yhteyksien kautta Suomen suurimmasta finanssiryhmästä OP-Pohjolasta. Muutaman mutkan kautta löytyi oikea henkilö. Haastateltavaksi suostui Matti Roms, joka työskentelee myyntipäällikkönä maatalo- ja metsäasiakkuuksien myynnin tuessa OP-Pohjolassa.

4.3 Aineiston keruu

Haastattelu suoritettiin huhtikuussa 2013 OP-Pohjolan tiloissa Helsingissä. Haastattelu tapahtui kokoushuoneessa, joten ympäristön häiriötekijöitä kuten melua tai muuta henkilöuntaa ei ollut. Ennen haastattelua haastateltavalta kysyttiin lupaa nauhurin käyttöön. Haastateltavalle kerrottiin opinnäytetyön tarkoituksesta sekä tarkennettiin mistä asioista on tarkoitus kerätä tietoa. Alussa myös korostettiin sitä, että haastateltava voi vapaasti kertoa asioista joita pitää merkittävänä ja kokonaisuuksia tullaan käymään läpi teemoittain sen sijaan, että esitettäisiin kovinkaan tarkkoja kysymyksiä.

Nauhuri laitettiin nauhoittamaan heti luvan saatua. Haastattelun luonne ei ollut virallinen, vaan pikemminkin normaali keskustelu, jota haastatteli ja tarvittaessa ohjasi kysymyksillä. Haastateltavalla oli tueksi myös esityskalvoja, jotka hän lähetti haastattelun jälkeen haastattelijalle. Keskustelu sujui ilman keskeytyksiä ja se kesti kokonaisuudessaan noin 45 minuuttia. Lopuksi haastateltavalle luvattiin lähettää tutkimus luettavaksi.

5 Aineiston analyysi ja tulokset

Tässä kappaleessa kerrotaan haastatteluaineiston purkamisesta ja analysoinnista. Siinä pyritään selittämään lukijalle miksi kyseisiin menetelmin on päädytty ja miten ne palvelevat tutkimusta. Kappaleen lopussa käydään läpi tutkimustulokset; mitä tulkintoja aineistosta voi tehdä ja kuinka ne vastaavat itse tutkimusongelmaan.

5.1 Analyysin vaiheet

Vaikka tässä tutkimuksessa on haastateltu vain yhtä vakuutusyhtiön edustajaa, aineistoa kertyi kuitenkin runsaasti ja tämä onkin yleensä teemahaastattelulle tyypillistä. Aineistoa lähdettiin purkamaan litteroimalla eli sanasanaisesti puhtaaksi kirjoittamalla. Auki kirjoitettua tekstiä syntyi yhteensä 11 sivua Calibri-fontilla kirjoitettuna, rivivälin ollessa 1,15 sekä fonttikoon 11. Litteroitu teksti tarkastettiin nauhoitteen avulla kahteen kertaan, jotta virheiltä välttyttäisiin.

Analyysi aloitettiin litteroidun aineiston järjestelyllä. Koska teemahaastattelulle on ominaista, että siitä puuttuu kysymysten tarkka muoto ja järjestys, samasta teemasta voi syntyä keskustelua haastattelun eri vaiheissa. Aineistoa järjesteltiin uudelleen teema-alueiden mukaisesti. Vastauksen konteksti pyrittiin kuitenkin säilyttämään, jos sen katsottiin olevan tarpeellista aineiston oikean tulkinnan ja ymmärtämisen kannalta. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 137; Hirsjärvi & Hurme 2000, 141-142.)

Järjestelyn jälkeen aineistoa lähdettiin selventämään ja tiivistämään. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että aineistosta eliminoitiin pois asiaan kuulumattomia osia, kuten toistoja ja ei-olennaisia seikkoja. Haastateltavan esiin tuomat, tutkimukselle olennaiset merkitykset, pyrittiin esittämään lyhyemmässä sanallisessa muodossa. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 137.)

Kun aineisto on luokiteltu, jäsennelty ja tiivistetty, sitä on helpompi lähteä tulkitsemaan ja erittelemään. Tutkimukselle tärkeää on, että tutkija päätyy onnistuneisiin tulkintoihin ja tässä auttaa hyvin tehty aineiston analyysi. Koska samaa haastattelutekstiä voi tulkita monin eri tavoin ja eri näkökulmista, täytyy tutkimusongelman olla hyvin muotoiltu, jotta tekstistä voi löytää oikeat merkitykset. Haasteellista on myös esittää tulkinnat ja näkökul-

mat siten, että myös lukija löytää ne tekstistä, riippumatta siitä onko hän näkökulmasta samaa mieltä vai ei. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 151-152.)

5.2 Tutkimustulokset

Tutkimustulokset käydään läpi seitsemän alaotsikon alla. Otsikot ovat valikoituneet teemahaastattelun pohjalta. Haastattelussa oli neljä pääteemaa, mutta haastattelun edetessä näiden teemojen alaluokista nousi selkeästi esiin muutama toistuva aihe, jotka haluttiin esitellä omissa kappaleissaan.

5.2.1 Asiakkaiden tavoittaminen

Tutkimuksessa selvisi, että markkinointi koetaan hyvin ongelmalliseksi metsävakuutusten osalta. Monilta metsänomistajilta puuttuu tietoa metsävakuutuksista tai heidän käsityksensä on jollain tapaa vääristynyt, mikä johtaa siihen, ettei metsävakuutuksista olla kiinnostuneita. Haasteena on löytää ratkaisu siihen, miten ja minkälaisella mainonnalla viesti saadaan metsänomistajalle asti. Metsänomistajarakenne on sellainen, että esimerkiksi sosiaalinen media ei ole se paras kanava. (Roms, M. 23.4.2013.)

Uudet metsänomistajat on yleensä helpompi tavoittaa. Jos henkilö esimerkiksi ostaa metsää ja tätä päästään rahoittamaan, niin tässä yhteydessä on helppo tarjota metsävakuutusta. Uudet metsänomistajat myös kiertävät aktiivisemmin eri tilaisuuksissa ja hakevat tietoa, jolloin heidät on helppo tavoittaa. Jos metsä tulee perintönä, niin tilanne on useasti toinen. (Roms, M. 23.4.2013.)

Vuonna 2010 OP-Pohjola järjesti kampanjan, joka tarjosi uusille metsävakuuttajille vuoden ilmaisen metsävakuutuksen. Kesän 2010 myrskyt toivat vielä lisää näkyvyyttä kampanjalle. Vaikka kampanja oli menestys, tuli se silti kalliiksi. (Roms, M. 23.4.2013.)

5.2.2 Vakuutusprosessi

Metsävakuutusprosessissa poikkeuksellista on se, että asiakas on lähtökohtaisesti alan ammattilainen kun taas myyjälle aihe voi olla vieraampikin. Tämä saattaa luoda pelkotilan siitä, että metsävakuutuksesta ei lähdetä niin helposti puhumaan asiakkaan kanssa, kun

kartoitetaan esimerkiksi hänen omaisuuttaan. (Roms, M. 23.4.2013.) Kyseessä on kuitenkin vain tiettyä ryhmää koskeva palvelu, joka vaatii tarjoajaltaan erityisosaamista ja –tietoa, jotta palvelu voidaan laadukkaasti tuottaa.

Jotta vakuutusprosessi toimisi mahdollisimman hyvin, on koko ketjun toimittava ja osattava tehtävänsä. Käytännössä tämä lähtee siitä, että myyjät tietävät mitä myyvät. Esimerkiksi OP-Pohjola-ryhmässä on koulutusorganisaatio, jossa myyjiä koulutetaan. Koulutettavia myyjiä viedään myös metsään, jotta monelle vähän vieraampi asia konkretisoituu. Myös korvauspuolella on sama juttu. Korvauskäsittelyhän on eräänlainen kulmakivi koko vakuutusprosessissa, jonka on toimittava silloin kun jotain tapahtuu. Korvauspuolella on tietysti myös asiantuntijoita tukemassa metsävakuutusasioissa. Läpi prosessin on myös tärkeää, että asioista puhutaan suomeksi, eikä käytetä vakuutusslangia. (Roms, M. 23.4.2013.)

5.2.3 Vakuuttamisaste

Kysyttäessä syitä metsien alhaiselle vakuuttamisasteelle, Roms (23.4.2012) toteaa, että tähän ei ole oikeita vastauksia, mutta listaa joitakin ajatuksia, mitä tästä on syntynyt. Jotain tietoa on saatu myös kannasta ajamalla. Syitä alueellisiin eroihin voi löytää siitä, kuinka kyseisellä alueella on sattunut vahinkoja. Voidaan myös todeta, että jos maatila omistaa metsää, niin se on sen myös hyvin suurella todennäköisyydellä vakuuttanut. Tämä verrattuna siihen, jos metsä ei ole millään tavalla mukana arjessa. Esimerkiksi, jos metsää on saanut perintönä ja siellä ei ole käynyt koskaan, niin metsän arvoa ei ehkä ymmärretä ja silloin vakuutustakaan ei lähdetä niin helposti hankkimaan. (Roms, M. 23.4.2013.)

5.2.4 Metsävakuutus tuotteena

Metsävakuutusta tuotteena ei voi lähteä liian radikaalisti muuttamaan. Siinä tulee huomioida se, että tuotteen on oltava tarpeeksi yksinkertainen, jotta se on helppo ottaa kaikille esille. Aina pitää myös miettiä kustannus suhteessa siihen, mitä tuottoja on odotettavissa. Puhuttaessa esimerkiksi kuviokohtaisesta metsävakuuttamisesta, mikä saattaa vaikuttaa joustavammalta ratkaisulta, niin siinä on riskinä se, että loppujen lopuksi se tulee kalliimmaksi kuin koko metsäpinta-alan vakuuttaminen. Sillä, että vakuutetaan koko metsä, saadaan hajautettua riskiä ja voidaan tarjota edullisempaa hintaa. Kuviokohtaisessa vakuutta-

misessa saattaa muodostua ongelmaksi myös se, että tuote on liian monimutkainen. (Roms, M. 23.4.2013.)

5.2.5 Suomi vs. Ruotsi

Ruotsi on metsätalousmaana hyvin samanlainen kuin Suomi. Siellä kuitenkin 90 prosenttia yksityismetsistä on vakuutettu (Luomala 2008). Roms (23.4.2013) arvioi, että tämä voisi johtua siitä, että myrskyt ovat osuneet pahemmin juuri Ruotsiin. Vuonna 2005 Ruotsissa riehui hirmumyrsky Gudrun, joka on ollut Ruotsin historian pahin luonnonkatastrofi. Arviolta 75 miljoonaa kuutiometriä metsää kaatui myrskyssä (vrt. Suomen vuosien 2010-2011 myrskyt kaatoivat yhteensä noin 11,6 miljoonaa kuutiometriä). Ruotsissa on aikoinaan ollut varmasti sama ongelma, mikä Suomessa on nyt. Aina kun tapahtuu isoja vahinkoja, niin 3-4 kuukautta riittää jonoa ulos asti. Sen jälkeen se loppuu kuin seinään. Positiivista on kuitenkin se, että vaikka uusia myrskyjä ei tule, ei ihmiset myöskään lähde irtisanomaan vakuutuksiaan. (Roms, M. 23.4.2013.)

5.2.6 Luonnontuhot

Myrskytuhot aiheuttavat 70-80 prosenttia kaikista vahingoista. Hyönteis- ja myyrätuhot ovat suurin piirtein samoissa. Tänä vuonna lumituhot tulevat varmasti nousemaan, sillä Pohjois-Suomessa on odotettavissa pahoja lumivahinkoja. Metsäpalot ovat koko Suomen mittapuulla hyvin pieni osa. Ilmasto muuttuu ja tämä luo huolen sille, että ääri-ilmiöt lisääntyvät. Tällöin myös ennustettavuus vaikeutuu. (Roms, M. 23.4.2013.)

5.2.7 Metsänomistaja - Asiakas

Suomessakin on jo jonkun verran varsinaisia metsäsijoittajia, jotka lähtevät hakemaan salkkuunsa myös metsää. Yleensä nämä sijoittajat näkevät metsävakuutuksen hyvin tärkeänä osana riskienhallintaa. Jonkun verran on ollut sitäkin, että aktiiviset metsäsijoittajat kokevat voivansa kantaa riskin itse ja pienentävät sitä esimerkiksi hajauttamalla metsäomistuksiaan. Tilanteessa, jossa metsäsijoittajalla on kaksi metsätilaa eri puolella Suomea, niin myrsky, joka pyyhkäisee koko Suomen läpi, saattaa silti aiheuttaa vahinkoa molemmilla tiloilla. OP-Pohjolalla on etuna se, että jos vahingonaiheuttajia on yksi, menee asiakkaal-

ta vain yksi omavastuu. Tällöin myös hajautetun metsän vakuuttaminen on kannattavaa. (Roms, M. 23.4.2013.)

Jos metsävakuutuksesta kieltäydytään, niin yleensä hinta on ensimmäinen argumentti. Monesti auttaa kun asiakkaalle avataan se, että omavastuuosuutta nostamalla hinta pienenee huomattavasti. On myös niitä, jotka ajattelevat että palovahinko on ainoa mitä metsässä voi sattua. Tämä uskomus on ihmeellisen sitkeässä. Tässäkin kun ottaa verrattavaksi yhden majavaperheen toiminnan, niin todennäköisesti tämä majavaperhe on vakuutusyhtiölle monin verroin kalliimpi kuin metsäpalot. Eli siis metsäpalo-osuus on Suomen mitta-kaavassa todella pieni. Korvaustapauksia avaamalla saadaan ihmiset yleensä ymmärtämään metsävakuutuksen hyöty. (Roms, M. 23.4.2013.)

Yksi murheenkryyni vakuutusyhtiöille ovat ainaismetsävakuutukset. Tällä hetkellä esimerkiksi OP-Pohjolalla on ainaismetsävakuutusten takaisinlunastuskampanja ja pyrkimys olisi saada tuo kanta haltuun. Paitsi että ainaisvakuutukset eivät tarjoa mitään suojaa, ne myös vääristävät ihmisten käsitystä vakuutuksesta. Ajatellaan, että ei sieltä ennenkään ole tullut korvauksia, joten miksi vakuuttaa nyt. (Roms, 23.4.2013.)

6 Päätelmät

Viimeinen kappale on jaettu kolmeen osaan. Ensimmäisessä osassa pohditaan ja kommentoidaan tutkimustuloksia. Toisessa osassa käsitellään työn onnistumista, tulosten luotettavuutta ja jatkotutkimusmahdollisuuksia. Viimeinen osa käsittelee kirjoittajan omaa kehitystä.

6.1 Tutkimustulosten pohdinta

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, miksi suomalaiset metsänomistajat eivät vakuuta metsiään aktiivisemmin. Asiaa haluttiin tutkia vakuutusyhtiön näkökulmasta ja tutkimus suoritettiin teemahaastattelulla. Tuloksista voi päätellä, ettei kysymykseen ole yhtä oikeaa ja selkeää vastausta, vaan ongelma on monisyinen. Tutkimuksesta voidaan kuitenkin tehdä tiettyjä suuntavetoja.

Suurin syy alhaiselle vakuuttamiselle on varmasti tiedonpuute. Metsän arvoa ei ymmärretä eikä tiedetä. Tieto vakuutuksista on vähäistä ja vääristynyttä ja riskejä ei hahmoteta. Ongelma tulee siinä, että pelkkä mainos ei riitä korjaamaan tilannetta, vaan metsänomistajien asenteita on päästävä muuttamaan ja ennakoluuloja murtamaan muin keinoin.

Avaamalla korvaustapauksia ihmiset ymmärtävät paremmin metsävakuutuksen merkityksen. Juuri keskusteluyhteyden saaminen onkin haastavaa ja resurssit ovat aina rajalliset. Kuten jo aiemmin on todettu, metsänomistajarakenne on verrattain iäkästä ja kuten Roms totesi, sitä ei ehkä parhaiten tavoita sosiaalisen median kautta. On myös selvää, että keskusteluyhteyden saaminen jokaiseen metsänomistajaan henkilökohtaisesti ei ole mahdollista.

Tarkoitus on siis saada kerralla mahdollisimman suuri joukko kuulijoita mahdollisimman vähin resurssein. Yhteistyö, etenkin maaseudun, paikallisten radiokanavien kanssa olisi varmasti toimiva konsepti tämän asiakasryhmän kanssa. Radio mahdollistaa lyhyemmät mainokset sekä pidemmät haastattelut, joissa pääsee kertomaan tarkemmin metsävakuutuksen eduista.

Metsävakuutus vaatii vakuutusyhtiöltä paljon huomioita, sillä sitä voi pitää monella tapaa erikoistuotteena. Henkilökunnan koulutukseen on esimerkiksi kiinnitettävä erityistä huomiota, jotta vakuutusprosessi sujuu joustavasti. Metsävakuutusta tuotteena ei myöskään voi lähteä uusimaan tai muuttamaan liian radikaalisti. Kontekstinsa vuoksi se on pyrittävä pitämään mahdollisimman yksinkertaisena.

Vakuuttaminen on aina vilkasta suurten myrskytuhojen jälkeen. Ruotsissa 90 prosenttia yksityismetsistä on vakuutettu ja tämä johtunee pitkälti siitä, että Ruotsia ovat vuosien saatossa ravistelleet useat suuret myrskyt, kuten Gudrun vuonna 2005. Karkeasti voidaankin todeta, että myrsky on metsävakuutuksen paras mainos.

Tulokset eivät ole kovinkaan yllättäviä, vaan ne vahvistavat lähtötilanteen odotuksia ja oletuksia. Yllättävin tulos oli se, kuinka paljon vakuutusmyynti nousee myrskyjen jälkeen. Roms (23.4.2013) totesi haastattelussa, että vuosien 2010-2011 myrskyjen jälkeen myynti kymmenkertaistui ensimmäisinä kuukausina. Tätä ilmiötä vahvistaa myös vertaus Ruotsin metsävakuutusasteeseen. Mielenkiintoista on myös se, että ensimmäisten kuukausien jälkeen myynti taas hiipuu merkittävästi.

6.2 Työn onnistuminen, luotettavuus ja käytettävyys

Työ onnistui kokonaisuutena hyvin. Se on rajattu aika tiukasti, mutta tehty rajausta toimii tässä tutkimuksessa. Tutkimuksen tavoitteet täyttyivät, vaikka suoraan vastausta tutkimusongelmaan ei saatukaan. Tutkimuksen avulla tutkimusongelman ulottuvuuksia on nyt helpompi jäsenellä ja ymmärtää. Tutkimusta voidaan pitää luotettava, joskin suppeana. Kriittikkinä voisikin esittää sen, että tutkimushaastattelu toteutettiin vain yhdelle asiantuntijalle. Tästä syntyy kuitenkin oiva mahdollisuus jatkotutkimuksille.

Mielenkiintoinen jatkotutkimus voisi olla myös metsävakuuttamisasteen kehitys Ruotsissa. Kuinka paljon esimerkiksi Gudrun-myrsky lisäsi metsävakuutuksia, vai onko muutos tapahtunut jo ennen tätä? Mikä tätä muutosta on ajanut ja onko odotettavissa, että Suomen metsävakuuttaminen kehittyisi samalla lailla?

6.3 Oma kehitys

Vaikka tämä on ollut yksi haasteellisimmista tekemistäni projekteista, se on ollut myös yksi opettavaisimmista. Eniten olen varmasti kehittynyt tekstin tuottamisessa ja analysoinnissa. Erityisenä onnistumisena työssä pidän aihevalintaa. Myös valittu tutkimusmenetelmä palveli tutkimusta hyvin. Koska aihe on mielenkiintoinen ja monisyinen, tutkimusta olisi myös voinut laajentaa ja haastatella lisäksi metsänomistajia tai esimerkiksi metsänhoitoyhdistystä. Tämä on asia, mihin olisi ollut syytä käyttää lisää harkintaa.

Lähteet

- Finanssialan Keskusliitto 2012. Vakuutusyhtiöt Suomessa 2011. Luettavissa: http://www.fkl.fi/materiaalipankki/julkaisut/Julkaisut/Vakuutusyhtiöt_Suomessa_2011.pdf. Luettu: 30.4.2013.
- Hakkarainen, J. 2007. Julkaisussa: Metsäkoulu. 6. painos. Metsäkustannus Oy.
- Heliövaara, K. & Kasanen, R. 2008. Metsätuhot ja niiden torjunta. Julkaisussa: Tapion taskukirja. 25. painos. Metsäkustannus Oy. Helsinki.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki Yliopistopaino.
- Hyttinen, P. 2012. Metsätilojen myynti lähti lapasesta? Luettavissa: <http://www.metsalehti.fi/Metsalehti/Kolumni/Paivamaarat/2012/6/Metsatilojen-myynti-lahti-lapasesta/>. Luettu: 30.4.2013.
- Hämäläinen, K. 2005. Sijoittajan käsikirja. Suomen Arvopaperilehti Oy.
- Hänninen, H. 2008. Metsänomistus. Julkaisussa: Tapion taskukirja. 25. painos. Metsäkustannus Oy. Helsinki.
- Häyrynen, M. 2012. Metsätiloja runsaasti tarjolla. Luettavissa: http://www.metsalehti.fi/Global/Metsalehti/Lehdet/pdflehdet/2012/tabloidi_21-12.pdf. Luettu: 30.4.2013.
- Kaivola, A. 2007. Julkaisussa: Metsäkoulu. 6. painos. Metsäkustannus Oy.
- Kankaanhuhta, V. 2007. Julkaisussa: Metsäkoulu. 6. painos. Metsäkustannus Oy.
- Kiviniemi, M. 2007. Julkaisussa: Metsäkoulu. 6. painos. Metsäkustannus Oy.

Kokko, P. 2007. Julkaisussa: Metsäkoulu. 6. painos. Metsäkustannus Oy.

Kärki, P. 2007. Julkaisussa: Metsäkoulu. 6. painos. Metsäkustannus Oy.

Luomala, J. 4.7.2008. Suomalaismetsiä ei ole vakuutettu kunnolla. Luettavissa:
<http://www.ksml.fi/uutiset/talous/suomalaismetsia-ei-ole-vakuutettu-kunnolla/890251>.
Luettu: 1.5.2013.

Maanmittauslaitos 2012. Kiinteistöjen kauppahintatilasto 1.1.-30.6.2012. Luettavissa:
http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/Kauppahintatilasto_1-6_2012.pdf.
Luettu: 30.4.2013.

Metla 2012. Metsätilastollinen vuosikirja 2012. Luettavissa:
<http://www.metla.fi/metinfo/tilasto/julkaisut/vsk/2012/>. Luettu: 16.4.2013.

Metla 2011a. Uudet puun kantohintaindeksit auttavat hallitsemaan puun hintariskejä. Luettavissa: <http://www.metla.fi/tiedotteet/2011/2011-06-16-kantohintaindeksit.htm>. Luettu: 8.11.2011.

Metla 2011b. Metsäkiinteistöjen kauppahinnat. Luettavissa:
<http://www.metla.fi/metinfo/mo/rek/metsatila.htm>. Luettu: 14.5.2013.

Metsänhoitoyhdistys Päijät-Häme 2011. Metsävahingot ja vakuutukset. Luettavissa:
http://www.mhy.fi/paijathame/asiantuntijapalvelut/fi_FI/metsavahingot/. Luettu: 1.5.2013.

Nurmi, T., Rekiaro, I., Rekiaro, P. & Sorjanen, T. 2004. Gummeruksen suuri sivistys-sanakirja. Gummerus. Jyväskylä.

Paananen, R., Uotila, E., Liljeroos, H. ja Tilli, T. 2009. Metsän arvo. Metsäkustannus Oy. Helsinki.

Pellikka, T., Peilimö, P., Puntari, P. & Vaitomaa, M. 2011. Omaisuuden vakuuttaminen. Finanssi- ja vakuutuskustannus Oy.

Roms, M. 23.4.2013. Myyntipäällikkö. OP-Pohjola. Haastattelu. Helsinki.

Suur-Jyväskylän näköislehti. Arkisto. 2012. 38/2012. Sivu 50. Luettavissa:
http://www.sjl.fi/web/pdf/2012/201238_ke/sjl19p40.pdf. Luettu: 13.4.2013.

Tenhola, T. 2007. Julkaisussa: Metsäkoulu. 6. painos. Metsäkustannus Oy.

Virtamo, M. 2012. Myrskytuhot käyvät kalliiksi. Luettavissa:
http://riihi.mtk.fi/epaper_AARRE/products/AR_-2012-04-26/pdfs/87.pdf. Luettu:
1.5.2013.

Liitteet

Liite 1. Teemahaastattelurunko

Taustatiedot:

asema, työnkuva, ryhmän markkinaosuus metsävakuutuksista

Vakuutusprosessi:

- erikoistuote/erot muihin vakuutuksiin
- markkinointi
- tärkein vaihe

Metsävakuutus:

- vakuuttamisaste
- vakuutusvaihtoehdot
- ero Ruotsiin
- ainaismetsävakuutus

Riskit:

- metsän riskit keskimäärin
- tulevaisuuden näkymät/ennustaminen

Metsänomistaja/asiakas:

- omistajatyypin vaikutus aktiivisuuteen
- vakuutus osana riskienhallintaa
- syyt kieltäytymiseen
- omistajien kokemat positiiviset yllätykset